



Cámara Inmobiliaria de Venezuela
Fundada en 1966

CÁMARA INMOBILIARIA DE VENEZUELA

PENSUM PROGRAMA DE ESTUDIOS AVANZADOS EN NEGOCIOS INMOBILIARIOS

Módulo I: FORMACIÓN FUNDAMENTAL			
EL PROFESIONAL INMOBILIARIO Y SU ENTORNO	INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA	ÉTICA APLICADA AL NEGOCIO INMOBILIARIO	ELEMENTOS CONSTRUCTIVOS: LA ARQUITECTURA EN EL PRODUCTO INMOBILIARIO
UC: 1 / 12 horas académicas	UC: 1 / 12 horas académicas	UC: 1 / 12 horas académicas	UC: 1 / 12 horas académicas
<ol style="list-style-type: none"> 1) LA GESTIÓN INMOBILIARIA 2) LA CAPTACIÓN 3) LA DEMOSTRACIÓN 4) EL SEGUIMIENTO 5) PROCESO NEGOCIACIÓN 6) CUALIDADES DEL PROFESIONAL INMOBILIARIO 7) ÁREAS DE CONOCIMIENTO NECESARIOS 8) LIDERAZGO 	<ol style="list-style-type: none"> 1) DEFINICIONES. 2) MERCADOS Y PRECIOS. 3) CIRCUITO ECONOMICO. 4) TEORIA MICROECONOMICA. 5) DEMANDA - OFERTA - EQUILIBRIO. 6) LA INFLACION. 7) EL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR 	<p>Estudiar los principios éticos y su aplicación habitual en la actuación del profesional inmobiliario, así como su importancia y consecuencias en su profesión, en los clientes, colegas, institución y sociedad en general. Reconocer y acatar la normativa establecida, clientes, personas e instituciones vinculadas al quehacer inmobiliario.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) La perspectiva de la ética en la actuación profesional. Introducción y práctica a los principios éticos. 2) Presencia y realidad de la ética en todas las actuaciones del Profesional Inmobiliario. 3) Estudio y Aplicación de los Principios Fundamentales del Ejercicio del Profesional Inmobiliario: Relaciones con el Público, con los Clientes, con los Colegas y con la Institución. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) LA ARQUITECTURA Y LA TECNOLOGIA. 2) LA CALIDAD ARQUITECTONICA COMO FACTOR DE MERCADEO Y PUBLICIDAD. 3) LOS MATERIALES DE CONSTRUCCION. 4) ELEMENTOS ESTRUCTURALES; CERRAMIENTOS; INSTALACIONES Y EQUIPAMIENTO. 5) DESARROLLOS INMOBILIARIOS. ANALISIS, DESCRIPCION Y VISITA.

Módulo II: HERRAMIENTAS DE CÁLCULO			
MATEMÁTICA FINANCIERA	ESTADÍSTICA	ESTIMACIÓN DE VALORES	FINANCIAMIENTO INMOBILIARIO
UC: 1 / 12 horas académicas	UC: 1 / 12 horas académicas	UC: 1 / 12 horas académicas	UC: 1 / 12 horas académicas
<p>Las herramientas prácticas financieras imprescindibles en la gestión inmobiliaria, tales como el cálculo de las cuotas para la cancelación de préstamos hipotecarios, diseño de planes de ventas, etc.</p>	<p>Fundamentos conceptuales y las técnicas de la estadística, con la finalidad de obtener indicadores que le permitan diagnosticar, evaluar e interpretar correctamente el mercado</p>	<p>Proporcionar al participante los criterios básicos para la obtención y/o estimación de valores que le servirán de base para la negociación inmobiliaria</p>	<p>Conocer el sistema de financiamiento venezolano; el marco legal vigente; los diferentes modelos de financiamiento y las características y condiciones de los préstamos a corto y largo plazo</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1) CONCEPTO GENERAL DE INTERES. 2) EL INTERES SIMPLE. 3) EL INTERES COMPUESTO. Equivalencias de sumas de dinero colocadas en diferentes momentos en el tiempo. Préstamos hipotecarios. Tabla de amortización. Resolución de problemas con calculadora financiera y hoja de Excel. 4) EJEMPLOS Y APLICACIONES PRÁCTICAS PARA EL CORREDOR INMOBILIARIO 	<ol style="list-style-type: none"> 1) INTRODUCCIÓN. 2) CONCEPTOS BÁSICOS. 3) ORGANIZACIÓN DE LOS DATOS. 4) DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIAS. 5) MEDIDAS DE LA TENDENCIA CENTRAL 	<ol style="list-style-type: none"> 1) LOS PRINCIPIOS DE LA VALUACIÓN. 2) LOS NIVELES DE APROXIMACIÓN AL 3) EL AVALÚO. CONTENIDO. 4) FUENTES DE LA INFORMACIÓN. 5) LOS ENFOQUES DE VALORACIÓN. 6) LOS ESTUDIOS DE MERCADO Y LOS VALOR, ANÁLISIS DE INVERSIÓN. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) LEYES QUE REGULAN EL CREDITO HIPOTECARIO. 2) CREDITOS A CORTO PLAZO PARA EL CONSTRUCTOR: Fases, origen de los recursos, Calculadora para crédito máx, requisitos y LEPDHV, Recaudos, Ejemplos. 3) CARTERA HIPOTECARIA OBLIGATORIA. 4) CREDITOS A LARGO PLAZO: Con recursos propios de la Banca, con recursos del FAOV, documentación p/prestamos vivienda principal. Tramitación de créditos. 5) TALLER.

Módulo III: MARCO LEGAL INMOBILIARIO				
PLANIFICACIÓN URBANA	ASPECTOS JURÍDICOS	ARRENDAMIENTO INMOBILIARIO	PROPIEDAD HORIZONTAL Y ADMINISTRACIÓN DE CONDOMINIOS	DERECHO CIVIL Y REGISTRAL
UC: 1 / 12 horas académicas	UC: 1 / 12 horas académicas	UC: 1 / 12 horas académicas	UC: 1 / 12 horas académicas	UC: 1 / 12 horas académicas
<p>1) MARCO REFERENCIAL.</p> <p>2) LA PLANIFICACION URBANA Y EL DESARROLLO INMOBILIARIO: Planes en Venezuela. Los instrumentos de regulación urbanística.</p> <p>3) MANEJOS DE LOS INSTRUMENTOS DE PLANIFICACION URBANA: Ordenanzas. Lectura del texto y los planos. Las Variables Urbanas fundamentales y su aplicación.</p> <p>4) OTROS FACTORES QUE INCIDEN EN EL DESARROLLO INMOBILIARIO.</p>	<p>Conocer la normativa legal de derecho privado venezolano relacionada con la gestión inmobiliaria</p>	<p>Suministrar toda la información especializada sobre el “Régimen de Alquileres” con el objetivo de hacer un mejor desempeño como profesional inmobiliario en la comercialización o administración de inmuebles en arrendamientos.</p>	<p>Conocer el alcance del régimen de Propiedad Horizontal y revisar la importancia y funcionamiento del sistema de Administración de Condominio.</p>	<p>Suministrar la información relativa al sistema registral venezolano y su funcionamiento, así como las herramientas necesarias para el análisis de la mayoría de los documentos y situaciones legales más frecuentes relacionadas con la propiedad inmobiliaria, enfocadas desde un punto de vista teórico y práctico.</p>
	<p>1) CONCEPTO GENERAL DEL DERECHO.</p> <p>2) NOCIONES GENERALES DE CONTRATACIÓN.</p> <p>3) MANDATO: Concepto. Importancia. Elementos. Clasificación. Obligaciones. La Sustitución. Terminación. La representación.</p> <p>4) LA VENTA INMOBILIARIA: Concepto. Importancia. Elementos. Obligaciones. El Saneamiento. La Garantía. La opción de compra-venta.</p>	<p>1) EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO: Obligaciones .Plazo del contrato. Las responsabilidades.</p> <p>2) FORMA DEL NEGOCIO: Tipos de contratos. Obligaciones. Costos. Limitaciones legales especiales.</p> <p>3) ASPECTOS DE LA COMERCIALIZACION: Las garantías. Fianza. Depósito. Pólizas de seguro. El condominio. Los plazos. Técnicas de selección del inquilino</p>	<p>1) REGIMEN DE PROPIEDAD HORIZONTAL: El entorno legal. Documento de Condominio. Reglamento del Condominio. Asamblea general de propietarios. Junta de condominio. Administrador.</p> <p>2) FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DE CONDOMINIOS: Planificación y presupuesto. Administración de personal. Administración de servicios. Facturación. Cobranza. Proveedores.</p>	<p>1) REGISTRO INMOBILIARIO: El Sistema Registral. Tipos de Registros .Tipos de documentos públicos .Recaudos y tramitación. Posesión y propiedad. Gravámenes e hipotecas. Medidas y remates judiciales. Expropiaciones.</p> <p>2) DOCUMENTOS INMOBILIARIOS: Documento de Condominio y de Parcelamiento. Lotificación de terrenos. Títulos Supletorios. Usufructos y servidumbres. Donación, permuta y dación en pago.</p> <p>3) COMUNIDADES: Comunidad conyugal. Capitulaciones Matrimoniales. Separación de bienes. Sucesiones. Testamentos. Particiones e impuestos sucesorales.</p>

Módulo IV: VENTAS Y COMERCIALIZACION			
LA VENTA INMOBILIARIA	LA VENTA PROACTIVA Y EL NEGOCIO TURÍSTICO	MARKETING DEL SERVICIO INMOBILIARIO	TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN (T I C)
UC: 2 / 24 horas académicas	UC: 1 / 12 horas académicas	UC: 1 / 12 horas académicas	UC: 1 / 12 horas académicas
<p>Dotar al participante de los instrumentos teóricos y prácticos necesarios para un desempeño profesional como “Vendedor Inmobiliario”, con dominio y conocimiento de las técnicas de venta a utilizar en el trato con los clientes e instituciones relacionadas en este campo.</p>	<p>Comprensión del mercadeo proactivo y de la venta emocional, así como características básicas del negocio, el tiempo, los elementos de desarrollo personal y de la conducta humana primordiales para la venta. Proporcionar conocimientos generales del negocio turístico y compartido.</p>	<p>Conocer los principios para lograr un buen impacto promocional. Aprender las técnicas para la adecuada comercialización del servicio inmobiliario como ventaja comparativa en el ejercicio de la profesión.</p>	<p>Dotar al participante de herramientas y consejos útiles para el correcto manejo de la información, las formas idóneas de comunicar el mensaje y la aplicación de tecnologías apropiadas para cada propósito dentro del mercado inmobiliario.</p>
<p>1) TECNICAS DE LA VENTA INMOBILIARIA: Fases de la venta. El comprador. La entrevista. La demostración. El precio. Las objeciones. La sugestión. El remate.</p> <p>2) EL PROCESO DE LA VENTA INMOBILIARIA: Captación de inmuebles. Entrevistas con el propietario. Plan de mercadeo. Atención de compradores. Cierre de la venta. Preparación y firma del documento público. Atención post-venta.</p>	<p>1) LA VENTA PROACTIVA: Bases de la conducta. El lenguaje corporal. El Comprador. El Mercadeo. Diseño y planificación del negocio. La venta y la post venta. Deficiencias legales.</p> <p>2) EL NEGOCIO TURISTICO: Visión general. Principios. Desarrollo histórico. El Mercado Internacional y Nacional. Aspectos turísticos y Propiedades y aspectos financieros.</p>	<p>1) LA FILOSOFÍA DE LA COMERCIALIZACIÓN.</p> <p>2) INVESTIGACIÓN DE MERCADO.</p> <p>3) ELEMENTOS BÁSICOS DEL PLAN DE MARKETING. 4) LAS 8 VARIABLES DE LA COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS.</p> <p>5) PRINCIPIOS PARA LOGRAR UN BUEN IMPACTO PROMOCIONAL.</p> <p>6) EL INTERNET Y SU IMPACTO EN LA COMERCIALIZACIÓN. 7) FACTORES CLAVES PARA ASEGURAR LA FIDELIDAD DE LOS CLIENTES.</p>	<p>1) DEFINICIÓN DE TIC.</p> <p>2) EVOLUCIÓN DE LA INTERNET.</p> <p>3) LAS TIC Y EL MERCADO PROFESIONAL O EMPRESARIAL.</p> <p>4) HERRAMIENTAS TIC PARA INMOBILIARIOS.</p> <p>5) CASOS DE ESTUDIO.</p> <p>6) VENTAJAS DE LA WEB 2,0.</p> <p>7) FACEBOOK Y TWITTER.</p> <p>8) FOTOGRAFÍA PARA INMOBILIARIOS.</p> <p>9) MANEJO DEL MERCADO MASIVO Y ATENCIÓN AL CLIENTE.</p>

Módulo V: GESTIÓN EMPRESARIAL	
GERENCIA DE EMPRESAS	ELECTIVA
UC: 1 / 12 horas académicas	UC: 1 / 12 horas académicas
<p>Aplicar las herramientas y las técnicas de gerencia moderna a fin de manejar y organizar eficientemente una empresa de corretaje inmobiliario, mejorando la calidad de su liderazgo y su calidad de vida.</p> <p>1) PRINCIPIOS DE ORGANIZACIÓN: Concepto. Desarrollo organizacional. Modelo Gerencial. Principios básicos. Organización Gerencial. Tipos de Organizaciones. 2) GERENCIA DE ÁREAS FUNCIONALES: Concepto. Planificación, Procesos y Procedimientos. Mercadeo y Marketing. Operaciones. Marco Legal. Administración. Recursos Humanos. Liderazgo. Necesidades. Efectividad. Tecnología. Relaciones Públicas. Asociaciones Profesionales.</p>	

Módulo VI: CERTIFICACIÓN		
CERTIFICACIÓN	MESA DE EXPERTOS	ELECTIVA SOBRE ACTIVIDAD REGIONAL O PASANTÍA
<p>Charla informativa acerca de la posibilidad de obtener la categoría de Corredores Certificados en el Registro Nacional de Certificación de la Cámara Inmobiliaria de Venezuela para todos los corredores inmobiliarios que hayan cumplido con las condiciones de capacitación y profesionalismo, con la finalidad de trabajar con sus colegas certificados en todo el territorio nacional.</p> <p>Ventajas de la certificación, normativa del comportamiento ético y uso efectivo.</p>	<p>Conocimiento y práctica del instrumento de intercambio de información de propiedades en oferta y demanda en el mercado a través del uso del sistema de negocios y operaciones compartidas de la CIV.</p> <p>Importancia de la herramienta.</p> <p>Normas de operación y ética del inmobiliarios afiliados a la Multibolsa Inmobiliaria de la Cámara Inmobiliaria de Venezuela.</p>	

Materias Electivas:
Mercado Primario Inmobiliario
Mercado Comercial y Corporativo Inmobiliario
Mercado Industrial Inmobiliario
Geopolítica Regional y Negocios Inmobiliario
Evaluación de riesgo y plan de acción contra la legitimación de capitales y financiamiento al terrorismo en el sector Inmobiliario.